

COORDENADORIA REGIONAL -REGIÃO ECLESIASTICA SOROCABA II

ORATÓRIA A DINÂMICA DA COMUNICAÇÃO (Para professores e pregadores)

Orivaldo E. Santos

A) A DINÂMICA DA COMUNICAÇÃO:

Houve ocasião em sua vida em que você se dava muito bem com alguém. Talvez esse alguém foi um amigo, um namorado ou namorada ou até mesmo um parente. Imagine você vivendo novamente essa ocasião e pense o que havia de tão especial naquela pessoa para que tudo fosse harmonioso.

Provavelmente, você vai dizer que pensávamos da mesma forma, gostávamos das mesmas coisas, dos mesmos filmes, dos mesmos livros, das mesmas musicas, até o modo de falar, de sentar, etc.

A verdade é que vocês tinham entre si, um elemento básico que se chama sintonia ou harmonia. Isto é a habilidade de penetrar no mundo da outra pessoa e fazer com que ela sinta que você a entende e que tem um vinculo comum. É a perfeita comunicação. Vocês se comunicavam de varias formas, com harmonia na troca de informações.

A comunicação entre as pessoas ocorre por meio de palavras, embora estudos mostram que apenas 7% das comunicações entre as pessoas ocorram por palavras em si. 38% da comunicação se dá através do tom de voz, e 55% da comunicação entre as pessoas se fazem através da fisionomia ou linguagem do corpo. A expressão facial, os gestos e os movimentos das pessoas definem muito mais o que elas estão dizendo do que as palavras em si. Repare por exemplo, num humorista famoso, com algumas palavras consegue fazer o publico rir.

Vamos ver o que acontece quando alguém está em sintonia com outra pessoa: Se uma cruza os braços, a outra também cruza, se uma passa a mão no cabelo a outra também passa. E assim por diante, um procura imitar o outro.

Quando estamos em sintonia com alguém, estamos descobrindo coisas em comum, esse processo chama-se espelhagem.

Enquanto as palavras são captadas pelo consciente da mente da pessoa, a fisiologia está sendo captada no inconsciente, e é lá que o cérebro trabalha e pensa assim: essa pessoa é igualzinha a mim, que bom, ela é 10. E assim gera uma grande atração.

Se você quiser entrar em sintonia com alguém, comece então a observar e a espelhar o tom de voz, a velocidade com que ela fala, a pausa, as palavras, capte as frases favoritas dela, imite a postura, os gestos, a expressão facial, até mesmo a forma de respirar dela. Pode até parecer absurdo, mas é assim mesmo que funciona o processo de sintonia.

Há muitas articularidades numa espelhagem. Existem três sistemas representativos básicos que temos que observar.

SISTEMA AUDITIVO, SISTEMA VISUAL E SISTEMA SINESTÉSICO.

A maioria das pessoas tem fortes preferências para o sistema a qual tem maior tendência. Uma vez, se você descobrir qual sistema é mais desenvolvido, na pessoa que você está tentando se comunicar, você estará simplificando radicalmente o caminho para ter uma boa sintonia com ela.

Vamos ver como isso funciona nas pessoas:

Sistema Auditivo - Pessoas auditivas compreende melhor o mundo através do ouvido, são mais seletivas sobre as palavras que usam, porque as palavras significam muito para elas, por isso é cuidadoso no que diz, elas prestam muita atenção naquilo que ouvem. É possível identifica-la pela maneira que falam, normalmente elas usam frases assim: “isto que você diz, não **soa** bem”. “Diga-me **alto** e em bom **tom**”. Essas pessoas falam modularmente, nítida e ressonante. Os gestos característicos são cruzar as mãos ou os braços.

Sistema Visual - Pessoas visuais - compreendem melhor o mundo através daquilo que vêem, através de imagens, e usam frases assim: “É assim que **vejo** isto”, “Eu **vejo** o seu ponto de vista”. A fala é sempre rápida em tom alto e agudo as vezes forçada, porque elas tentam por palavras a imagem, tem tendência a falar por metáforas, usam bastante os dedos para indicar.

Sistema Sinestésico - As pessoas sinestésicas não vê e nem ouve o mundo apenas sentem o mundo. Reagem a sensações. Suas frases características são: “Eu **sentí** bastante o que você disse”. Não **sentí** firmeza naquelas palavras. Essas pessoas falam num tempo lento, às vezes com longas pausas e num tom baixo e profundo. Seu gesto característico é o tato com as coisas ou pessoas.

Existem inúmeras sugestões, e isto variam de pessoas para pessoas, por isso é preciso fazer uma observação minuciosa, e se você conhecer o principal sistema representativo de alguém estará no caminho certo para entrar no mundo dela.

Agora imagine você tentando convencer a alguém a fazer alguma coisa e ela está num sistema representativo auditivo e você diz a ela: Veja como isso é muito belo, e você fala muito rápido e estridente. É bem provável que você não consiga convencê-la.

As pessoas normalmente usam os três sistemas representativos e a forma correta de entrar em sintonia é usar sempre os três sistemas, mas concentrando-se naquela em que se destaca na pessoa.

Vamos ver qual o seu sistema representativo predominante;

Assinale a alternativa que mais lhe convém e depois siga as instruções no final.

1- Gosto mais de realizar as coisas [\[01\]](#):

- A) por escrito
- B) oralmente
- C) realizando tarefas

2 - Eu adoro ganhar presente que seja:

- A) bonito

[01] Comentário:

B) sonoro

B) útil

3- Eu sempre lembro nas pessoas:

A) a fisionomia

B) a voz

C) os gestos

4- lembrar um filme, as primeiras coisas que vêm a mente são:

A) as cenas

B) os diálogos

C) as sensações

5- Na maioria das situações eu prefiro:

A) observar

B) ouvir

C) fazer

6- A atividade que mais me interessa:

A) fotografia,

B) música

C) dança

7- Tenho mais facilidade em aprender:

A) lendo

B) ouvindo

C) fazendo

8- Tenho muito prazer em:

A) ir ao cinema

B) assistir uma palestra

C) praticar esporte

9- Eu não suporto:

A) claridade

B) barulho

C) aglomeração de pessoas

10- quando estou confortando alguém:

A) mostro um caminho

B) digo uma palavra de conforto

C) abraço a pessoa

11- As minhas decisões são sempre com base:

A) no que vejo

B) no que ouço

C) no que sinto

12- Fico mais interessado quando:

A) me mostram

b) me falam

c) me convidam para participar

13- Quando vou a compra:

A) procuro olhar bem o produto

B) procuro ouvir o vendedor

C) procuro experimentar

14- Quando estou aguardando alguém:

- A) observo o ambiente
- B) presto atenção nas conversas
- C) fico andando ou mexendo nas coisas.

15- O carro do meu sonho é

- A) bonito
- B) silencioso
- C) confortável

16- Numa apresentação o que me atrai é:

- A) a iluminação
- B) as musicas
- C) a interpretação

17- Eu sei quando alguém gosta de mim:

- A) pelo jeito de me olhar
- B) pelo jeito de me falar
- c) pelas suas atitudes

18- O que mais aprecio num restaurante:

- A) o ambiente
- B) a conversa
- C) a comida

19- O que mais admiro nas pessoas:

- A) a aparência
- B) o que elas dizem
- C) o que elas fazem

20- Nas minhas ferias eu prefiro:

- A) conhecer novos lugares
- B) descansar
- C) participar de atividades

Agora some quantas vezes você assinalou cada alternativa, preenchendo o espaço correspondente e multiplique por cinco conforme o esquema abaixo:

- Ax 5 = % (visual)
Bx 5 = % (auditivo)
Cx 5 = % (cinestésico)

Qual é o predominante?.....

O ideal é haver o equilíbrio dos sistemas representativo.

Se no seu teste há disparidade acentuada de um sistema para o outro, é bom trabalhar mais no seu sistema menos desenvolvido.

B) A ORATÓRIA

Oratória: é em resumo, a arte de se falar em público.

Retórica: A arte de bem falar. Conjunto de regras relativas à eloquência.

Eloquência: A força de dizer. A faculdade de dominar por meios das palavras o animo de quem ouve. Talento de convencer. Deleitar ou comover. Arte de bem falar.

Homilética: A arte de pregar sermões religiosos.

Orador: Pessoas que discursam bem em publico, que tem o dom da palavra, pessoas eloqüente.

Discurso: Disposição metódica sobre certo assunto. Reprodução de palavras de alguém nos termos exatos na terceira pessoa.

A Oratória dinâmica visa despertar a rapidez na emissão de mensagens; com direcionamento lógico e preciso das informações que pretendemos levar a um grupo de pessoas, agindo com persuasão homogêneas.

Na Antigüidade houve, dois grandes oradores. Um foi Cícero, o outro Demóstenes.

Quando Cícero falava, as pessoas aplaudiam e elogiavam: “Que grande discurso!” Quando Demóstenes terminava, o povo dizia: “Marchemos!” Esta é a diferença entre apresentar um discurso e persuadir.

O sucesso da oratória consiste na eficácia da persuasão. Envolver o publico.

Algumas pessoas acreditam que é inconveniente ter o controle da persuasão. Mas no mundo em que vivemos, a persuasão é um fato pertinente. Há sempre alguém persuadindo alguém. Ou você persuade ou é persuadido.

Nos dias de hoje, são muitos os mecanismos poderosos para persuasão em massa. Isto significa, mais pessoas bebendo Coca Cola, mais pessoas comprando carro novo, mais dona de casa usando Bom Bril, porque tem “mil e uma utilidades.”

Estamos constantemente rodeados por pessoas com tecnologia, know how para nos persuadir a fazer ou comprar alguma coisa. Muitas dessas pessoas gastam bastante dinheiro para persuadir através da propaganda.

Observe que uma boa propaganda, campanha política, ou apelo, usam de imagens e sons que atraem e afetam nossos três sistemas representativos que são o auditivo, visual e sinestésico.

O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO

Pesquisas mostram que, nos EUA, o medo de se falar em público é maior do que o medo de morrer. Este medo (caracterizado pelo famoso "frio na barriga"), é um dos maiores inimigos do professor da EBD e pregadores.

QUAIS AS CAUSAS DO MEDO DE SE FALAR EM PÚBLICO?

- a. **Traumas infantis** - é uma das causas mais comuns entre os professores. Geralmente, este trauma surge de "apresentações improvisadas" dentro das salas de aula de ensino infantil. Lembra-se daquela professora que lhe obrigou a recitar um texto na frente da sala naquele dia traumático (e que você tremeu mais que vara verde!)? Pois é, profissionais assim são responsáveis pela maioria dos casos de traumas de se falar em público.
- b. **Desconhecimento da matéria** - o total, ou parcial, despreparo na matéria da qual falamos nos gera insegurança: temos medo de que alguém faça uma pergunta acerca de um tópico do qual não estudamos bem.
- c. **Insegurança** - o medo de se expressar e não Ter o resultado desejado pode estar "minando" o seu potencial criativo.

COMO CONTROLAR O MEDO?

Certo orador famoso falou que "nenhum curso ensina como perder o medo de se falar em público. O que pode ser aprendido é como *dominar* o nosso medo". O que passaremos agora são recomendações úteis para se *controlar* o medo.

1. **Controle seu nervosismo** - não alimente a chama do seu nervosismo. Roer unhas, colocar as mãos no bolso, mexer os dedos, etc. - são atos que alimentam o nosso nervosismo. Evite-os.
2. **Quando o medo aparecer encare-o normalmente** - quando os sintomas do medo aparecer em você (suor, empalidecimento, tremores, etc.) encare-os como algo comum. Todos os grandes oradores que você admira passam pelas mesmas situações que você; só que com uma diferença: eles aprenderam a controlar o medo.
3. **Tenha uma atitude correta** - os psicólogos falam que o "corpo fala"; geralmente esta linguagem é estampada em nossos corpos através de gestos. Normalmente os nossos gestos são inconscientes e as pessoas observam isto. Nossos gestos mostram o que se passa em nosso íntimo. Portanto, quando for dar uma aula, ou preleção, apresente-se de uma maneira que passe segurança a quem lhe ver.
Tenha passos firmes e tranquilos. Isto passará para o auditório uma imagem positiva ao seu respeito.
4. **Saiba o que falar** - faça um propósito de sempre falar do que você tem certeza ou domina bem. Como vimos anteriormente, o desconhecimento da matéria é uma das causas do medo. Portanto, negue-se a falar o que você não sabe.
5. **Não adquira "vícios de orador"** - Mãos no bolso, segurar canetas, segurar revistas, segurar livros, etc. Estes são algum "alivia-medo" mais comuns nos meios

pedagógicos. Estes "vícios" em nada ajudam em controlar o nervosismo. Por isso, evite-os; pois poderá cansar o auditório.

Cuidado com os vícios de linguagem (né, ta, viu, etc.)

- 6. Chame a sua voz com a respiração** – Antes de falar é ideal fazer um relaxamento dos ombros, cabeça e pescoço.

Para passar do silêncio para o som, as cordas vocais estarão se aproximando para realizarem uma vibração, por isso, comece a falar com cuidado, suavemente, para não depender demasiada força.

O nervosismo deixa a voz enrocada na garganta e cada frase é pronunciada com dificuldade, aumentando assim a intranqüilidade de quem fala. Tossir, pigarrear, além de ser desagradável aos ouvidos de quem ouve não resolve o problema, pelo contrário, pode agrava-lo. Se ocorrer um desequilíbrio na voz, durante a aula, chame a sua voz respirando profundamente e ficando tranqüilo.

- 7. Pratique** - O medo de se falar em público só é controlado quando praticamos. Com o tempo você fará tudo automaticamente. Não se preocupe se hoje você não fez "grandes coisas". Amanhã pode ser o seu dia. Lembre-se: todos aqueles que você admira falar, já passaram pelo que você passa.
- 8. Lembre-se** - Quando se postar diante de uma platéia lembre-se destas técnicas e de que você não deve nada a ninguém. A melhor recompensa que um orador pode receber é a atenção que os ouvintes podem lhe dar.
- 9. Observar as pessoas** - a fim de definir o assunto de interesse delas.
- 10. Desperte o interesse** - Sempre despertar o interesse e a curiosidade do público a fim de fugir da oratória maçante.

Observe o comportamento do auditório, pois este serve de base para avaliação do desenvolvimento e recepção do sermão.

O olhar, os braços, a expressão facial, a postura do ouvinte são elementos que nos falam e transmitem mensagens em códigos que quando bem captadas lhe dá uma visão geral de seu desempenho e do andamento da pregação. Assim poderá se adequar ao momento e até mesmo dar um outro rumo em sua pronúnciação.

O CINCO "NÃOS" DE UM BOM PROFESSOR/PREGADOR

- 1. Não peça desculpas ao auditório** - geralmente estas desculpas são duas: problemas de saúde e desconhecimento da matéria. Se você fizer isto passará uma mensagem negativa para a platéia que não o ouvirá com "bons ouvidos".
- 2. Não conte piadas** - contar piadas fora do contexto da palestra é prejudicial. Poderá causar risos, mas, e depois? Nunca use a piada para "dar graça" a sua matéria.
- 3. Não comece sua aula com palavras vazias que demonstram falta de objetividade** - palavras como: **bem, bom, aí e então**, não possuem nenhum significado e ficam soltas, dificultando a conquista do auditório. Evite usar a palavra **não, talvez, pode ser, não tenho certeza**.

Use as palavras corretas para convencer e nunca dar margens para indecisão.

4. **Não firme posição em assuntos polêmicos** - o bom professor deve ser imparcial. Ao tomar posição em um assunto polêmico (divórcio, drogas, aborto, etc.) o professor corre o risco de perder a simpatia de boa parte da sala. O professor deve levar a cada aluno a tirar suas próprias conclusões.
5. **Não usar chavões ou frases vulgares** - Chavões do tipo "oh! Glória!", "tá amarrado!", etc. Colocam a sua pessoa como um simples imitador. Todo bom professor tem o seu próprio estilo.

O QUE TODO BOM PROFESSOR FAZ

1. **Ele aproveita as circunstâncias** - todo bom professor sabe aproveitar bem o tempo (o relógio é o seu melhor amigo), o lugar (o espaço físico deve ser observado pelo professor evitando transtornos durante a aula), e a matéria (o bom professor aproveita todas as informações que a matéria pode lhe passar.)
2. **Ele dá uma informação que causa impacto no auditório** - o bom professor procura, na matéria a ser dada, um fato que seja do desconhecimento do auditório. Todo aluno gosta de ouvir coisa nova.
3. **Ele explica tudo** - desde termos simplórios, até definições teológicas. Nunca espere que seus alunos saibam o que você sabe.
4. **Ele elogia o auditório** - os melhores professores são aqueles que elogiam os alunos. Faça o mesmo.
5. **Ele promete brevidade** - nenhum aluno gosta de professores maçantes. O professor deve ser direto.
6. **Ele levanta reflexões** - como professor você não deve pescar para o seu aluno. Você deve ensinar ao aluno como pescar. Ensinar não é tirar responsabilidades; é dar responsabilidade. Leve seu aluno a ter opinião própria. Porém, não transfira problemas para os participantes, sem fornecer-lhes alternativas.
7. **Ele demonstra total conhecimento da matéria dada** - isto cativa qualquer auditório e controla qualquer medo. Se sei, porque temer?

PERGUNTAS BÁSICAS SOBRE TÉCNICAS DE ORATÓRIA

a. Como se usa o microfone?

não toque no fio;

não bata nem limpe o microfone diante do público;

não comente nada, com ninguém, próximo ao microfone;

antes de começar a falar regule bem o microfone;

analise qual a distância que você deve falar do microfone. Aconselhamos uns 30 centímetros;

deixe o auditório ver o seu rosto. Deixe o microfone uns dois centímetros abaixo do queixo;

ao falar não segure no pedestal e fale sempre olhando sobre o microfone;

não grite;

se precisar segurar o microfone na mão evite gritar. Segure o microfone com a mesma distância que começou a aula.

b. Quando houver uma pergunta da qual não sei a resposta?

se a pessoa que perguntou "tem cara" de que sabe a resposta, devolva a pergunta para ele.

Pode-se "jogar" a pergunta para o grupo;

Evite dizer que não sabe a resposta. Isto enfraquece a sua reputação.

c. E quando os alunos conversam durante a aula?

fale um pouco mais baixo do que eles. Isto chamará a atenção deles;

fale olhando na direção de quem conversa;

pare de falar;

peça que se cale;

retire-se da sala ou sente-se.

Faça uma pergunta ao conversador.

d. Como usar o quadro negro?

enquanto escrever não pare de falar;

não fique na frente do quadro enquanto estiver escrevendo;

escreva com um bom tamanho de letra. Nunca de as costas para o público. Isto demonstra indiferença, e arrogância.

e. E se eu for convidado para dar uma aula de improviso?

A resposta é simples: **não vá.**

f. Como manter o auditório acordado?

Observe o comportamento do auditório, pois este serve de base para avaliação do desenvolvimento e recepção do sermão.

O olhar, os braços, a expressão facial, a postura do ouvinte são elementos que nos falam e transmitem mensagens em códigos que quando bem captadas lhe dá uma visão geral de seu desempenho e do andamento da pregação. Assim poderá se adequar ao momento e até mesmo dar um outro rumo em sua pronúncia.

Note exemplo de uma pessoa que como um todo, oferece grande resistência;

- As pernas presas aos pés da cadeira revela que a pessoa está segura em sua posição e não abre mão do seu ponto de vista;
- Os braços cruzados indicam resistência, proteção ou dúvida;
- O rosto mostra que a pessoa não te olha nos olhos, desinteresse, receio, acanhamento ou medo;
- Os olhos indicam desconfiança.

É importante destacar que estas posições nem sempre acontecerão ao mesmo tempo.

Há casos que somente alguns destes elementos estarão presentes. O pregador deve estar atento ao comportamento geral dos ouvintes.

Em grandes auditórios, com muitos ouvintes, não se pode observar características isoladas, mas o todo.

- Quando muitos ouvintes estão folheando a bíblia ou outras literaturas podem estar procurando algo mais interessante ou importante, para eles, do que ouvir a mensagem;
- Conversação geral é desinteresse ou cansaço psicológico da congregação;
- Movimentos constantes com o corpo, bem como levantar-se a todo momento, é sinal de cansaço físico pelo tempo da programação;
- A forma como estão sentados (postura).

Obtenha sempre uma resposta do público.

Use desses recursos:

Sinestesia - pressão, a intensidade da evolução da oratória.

Perceba o comportamento do público. Use os sistemas representativos.

Temperatura - temperamento da oratória. Nível de agressividade, da emoção, do humor.

Textura - Contagiar o público. Ir buscar, pegar o público. Use o senso de humor e alegria. Faça transparecer se seguro, forte, e confiante com muita fé, no que estiver transmitindo, a fim de contagiar o público e conquistar o Carisma.

Movimente-se com moderação.

Use várias tonalidades de voz:

Intensidade: Cuidado para não usar a intensidade de forma inadequada. Ex.: Falar excessivamente alto em situações onde não é exigido este esforço como, ao telefone ou com uma só pessoa.

Leia uma lista de palavras ou texto com voz suave, como quem não quer acordar ninguém.

Fale, mas não sussurre.

Altura: Classifica-se em grave, média e aguda. Devemos empregar o registro médio para falar. As vozes bem impostadas não apresentam diferenças de timbre na passagem de um registro para o outro.

Fale a seqüência de dias da semana prolongando a última vogal. Ex.: Segunda, a,a,a,..

Observe o tom que você emitiu e tente gravá-lo na memória.

Timbre: É a melodia da voz. O timbre é proporcionado pelo sistema de resistência e depende das qualidades físicas do falante.

Ritmo: Movimentos com sucessão regular de sons fortes com relação a elementos fracos. É pela observação do ritmo da respiração e identificação com a pulsação que se pode obter uma harmonia adequada, tanto ao movimento como a fala.

Inflexões: As inflexões são ondulações da voz que se elevam ou se abaixam, quando expressamos o nosso pensamento.

Toda frase falada descreve uma curva melódica.

Vejamos “Bom dia!” pronunciado com várias modulações:

1. Indiferente
2. Natural
3. Atencioso
4. Alegre
5. Surpresa
6. Raiva

O pregador precisa saber interpretar e exprimir bem os sentimentos para que sua pregação tenha mais “vida”. Saber expressar o que está escrito no texto e seus próprios sentimentos.

Vamos ao exercício: Procure exprimir com clareza os seguintes sentimentos de acordo com as frases:

vontade – “Hei de vencer, haja o que houver” “Tudo posso naquele que me fortalece”.

alegria – “Como é boa a vida!”. “Jesus me libertou!”

coragem – “Irei e enfrentarei a situação.” “Se Deus é por nós quem será contra nós?”

medo – “Estão nos perseguindo”

orgulho – “Consegui uma promoção por bons serviços prestados”

humildade – “Quem sou eu, meu caro amigo”

surpresa – “Tirei em primeiro lugar no concurso”

importante:

1. Não fale com muita intensidade, reserve forças para o ponto culminante.
2. Não deixe que a voz caia nas últimas sentenças das palavras.
3. Respire de forma disciplinada
4. Varie a força, a velocidade e o ritmo da voz para não cansar a platéia.
5. Leitura do sermão somente em solenidade ou formaturas especiais.

g. E se eu errar, o que fazer? Devo corrigir ou continuar a aula?

depende do tipo de erro. Se a informação prejudicar o que você está explicando é melhor corrigir. Se foi uma pronúncia errada, que não prejudicará a explicação você deve continuar.

h. Como devo preparar a minha matéria?

1. Deve-se ver o que se sabe sobre o assunto.
2. Conversar com outras pessoas acerca do assunto.
3. Faça pesquisas. Não se limite à Bíblia.
4. Coloque todas as informações no papel.
5. Distribua as informações dentro do esboço da aula
6. Treine.

i. Como manter o interesse dos alunos?

Sempre despertar o interesse e a curiosidade do público a fim de fugir da oratória maçante. Prepare o seu aluno para aula - cite algo interessante logo no início; saia um pouco da matéria e aborde um fato bem-humorado, voltando, em seguida, para a matéria.

Demonstre sentimento de prosperidade. As pessoas só acreditam em quem prospera.

j. E quando der um "branco"?

o "branco" é devido ao excesso de nervosismo, falta de conhecimento profundo e falta de seqüência lógica na apresentação; se ocorrer o "branco" recapitule as últimas informações que você passou para o auditório, de preferência com palavras diferentes.

Dicas gerais

- 1) Seja positivo
- 2) Se prepare para dar a aula.
- 3) Chegue cedo, antes dos alunos, para recepcioná-los;
- 4) Conheça o lugar onde você vai dar aula. é importante se movimentar antes da aula no local da aula, para evitar futuros "micos".
- 5) Sorria.
- 6) Cumprimente a todos.
- 7) Trate o aluno pelo nome
- 8) Olhe sempre nos olhos do aluno quando ele lhe fizer uma pergunta
- 9) Gesticule (sem exagero)
- 10) Movimente-se (sem exagero)
- 11) Fale de maneira modulada
- 12) Evite apoiar-se em uma perna
- 13) Estimule a participação ativa do aluno
- 14) Estimule perguntas
- 15) Estimule discussões
- 16) Use linguagem coerente com o seu grupo
- 17) Aprenda a perguntar

- 18) Saiba ouvir
- 19) Cronometre o seu tempo de aula
- 20) Evite interrupções quando o aluno estiver falando
- 21) Em uma discussão não se envolva emocionalmente
- 22) Tenha contato freqüente com o seu aluno
- 23) Escreva para o seu aluno
- 24) Tenha um registro particular de cada aluno

APRESENTAÇÃO EM PUBLICO

A apresentação pessoal é muito importante. Sua credibilidade está vinculada ao traje. Havia uma propaganda que dizia: O mundo trata melhor quem se veste bem, e isto é uma grande verdade.

Apresentação de paletó e gravata: demonstração de poder.

Apresentação com gravata sem paletó: demonstração de semi poder.

Postura: sempre ereto, cabeça erguida.

E boa aula!!!

Orivaldo E. Santos

e-mail: valori@uol.com.br